... dans les quiz, mais des questions à développement. Deuxièmement, quand il y a des questions, il y a plusieurs partenaires d'inflation possibles. De toute façon, je vais accepter plusieurs réponses, mais c'est la justification des points de moi dans les chercher. Je vais vous expliquer pourquoi et comment vous gérez ça. Donc là, j'enlève l'accepter parce que les gens qui sont dit, si vous avez le trait émotique plus élevé, le trait conscientieux plus élevé, vous allez le trait collé sur... Est-ce que j'ai la même réponse que toi? OK? La réalité, c'est qu'il y a plusieurs manières d'avoir un conflit, et on sait vous dire qu'il y a juste une réponse unique, mais il faut aussi faire que ça. Les réponses sont plus probables que d'autres, en fait. Si vous avez juste un petit environnement à une source environnement externe, vous voyez, vous, vous faites le point un peu. Ça va? Si vous... Bon. Deuxièmement, à la séance 10, 11 et 12, je vais avoir des questions pratiques, donc les mêmes questions de l'examen. Je vais avoir des questions de l'examen, mais particulières aux questions de l'examen, pour vous montrer à quoi ressemblent les questions, et qu'est-ce que je m'attends dans vos réponses. OK. Donc ça, vous n'arrivez pas à l'examen final, puis qu'est-ce qu'il veut le prendre. OK. Il est bon, c'est à la question. Ça va être le droit. Fondément, l'examen final est allé, il est ouvert, ordinateur, unir, etc. Tout est ouvert. Il faut quand même réécouter les capsules, si tu veux. C'est sûr que, il faudrait que le 3 ans passe vite, parce qu'on va réécouter le cours d'examen, mais c'est tout couvert. OK. Donc, quand vous avez des preuves à faire, vous prenez votre souci, vous pouvez aller vous coller. Ça va aller vite. Par contre, si vous mettez un extrait qui a pas rapport sur le site, vous n'avez pas de conflit de valeur, mais l'extrait que la personne se sent immobilier, ça ne marche pas. Moi, je vais me reprendre, je crois que c'est très flexible, mais il faut être trop gluant dans vos réponses. D'abord, je vais On veut pratiquer l'examen à séance 10-11. Maintenant, la raison pour laquelle on fait un diagnostic, on va essayer de plus près possible. Je vais donner à Comico l'exemple du bras de levier. Le bras de levier, c'est comme la gestion de ton flit. J'ai quand même dit un bloc que tu veux déplacer avec un bras de levier qui est ici. Plus tu es proche de la pierre, moins tu vas forcer pour lever la pierre. Plus tu es loin, plus tu vas forcer. Donc, plus ton diagnostic est prêt de la vérité, plus tu as des modalisations. Il y a des gestionnaires. Il y a des gestionnaires qui sont basso. C'est comme ça, tu sais, faire jurer les concours, les détentions, faire un bout de temps. Il n'y a pas des gestionnaires, même pas, avant les concours, ils veulent régler ça vite. Donc, dans les deux coups, c'est sûr que tu as des moyens d'arriver plus vite, pour enlever le sujet, avoir la bonne technique pour sauver le sujet. Donc, c'est l'idée ici. Maintenant, la première question était sur la source de quoi ça. Puis on l'a vu la fois le passé, on l'a fait de l'heure-dessus, on va le détenir souvent à un moment donné, puis on va faire tout ça. Je vous donne un exemple que j'ai fait dans une équipe, puis je pense qu'il y a eu du bien de ça. L'équipe a trouvé deux sources potentielles. La première, donner effet. comme hypothèse. Donc

l'idée c'est qu'il y a un conflit parce qu'il y a un problème d'information. Grosso modo, si M. Gendron avait eu l'information, il y a un peu de conflit. La deuxième hypothèse était le flou organisationnel. Il a une idée d'en faire ce qu'il n'y a pas de procédure claire pour prendre une décision. Procédure informelle, il va être une couture, mais elle n'est pas écrite, donc la madame de tes filles n'aurait pas respecté la couture. Il y a deux hypothèses différentes. Tu fais le voitif scélario, donc rétrospectif et prospectif. Rétrospectif, je reviens dans le table. Je donne le rapport à M. Jandron, le médecin, qu'elle a eu conclu. Probablement pas. Hop, je coche le premier. Je reviens dans le table. J'explique à Mme qui est sous-tourée à la procédure, qu'on arrive à la rencontre, c'est là qu'on débat, elle n'a pas à la main des rencontres, elle va prendre des décisions collectives. Elle respecte le prospectif. Est-ce qu'elle a compris? Non. Oh, les deux marchent. Le prospectif. Écoute, c'est vrai que c'était pas correct de voir les autres en parler, mais quand on va faire une fonction du clair, une renseignure d'information, puis la prise de décision. Est-ce qu'il est content? Probablement. Comme c'est celui-là qui passe les deux, je miserais là-dessus comme source d'inflation, comme source de conflit. C'est comme ça qu'on utilise le WALIF. Il n'y a pas de garantie que c'est la vraie réponse, mais c'est probablement ça la vraie source. Si tu es plus proche de la pierre, tu vas moins le forcer pour régler le problème. Mais non, on n'a pas l'intérêt de la faire encore. Certaines équipes ont jonclé avec l'idée d'intérêt divergent. En particulier pour M. Jean-Lamont. Là, je vais reposer la question. On vous parle de quel intérêt. Si son intérêt pourrait être concret, hein, il y a une commission. Si c'est le bière que je choisis, c'est moi qui ai la commission, il y a un bonus de fin d'année avec la bière, parce que c'est ma bière. Quand on parle de la bière, c'est le bonus, donc il y a un intérêt concret de l'argent. Ou ça pourrait être un intérêt psychologique, hein, ou c'est du genre, bien là, il est plus à l'inspecté, qu'à l'impression qu'on respecte. Quand on parle d'intérêt, par exemple à l'examen, si vous parlez d'un conflit d'intérêt, vous devez toujours me dire de quel type d'intérêt vous parlez. Concret, personnel, psychologique, c'est la même chose. Ceux qui avaient choisi ça, un des éléments qui doit vous aider à réfléchir pour faire le ménage du conflit, c'est la dimension temporelle. Et ce que Je dis la dimension temporelle, c'est l'aspect que la source doit toujours précéder l'inflation. Donc lequel qui a l d bless il ne s pas respect on lui dit l avant allait la fin de l ne doit pas la source Ça serait la source du conflit, pour faire un exemple, si la prochaine rencontre, M. Jean-Rouf, fait l'histoire, elle a fait sous-tendre tout le monde sur un lien pour se faire enroger de l'ancien conflit. La source du conflit, c'est son besoin de rétablir son image devant tout le monde par rapport à elle. Mais dans le cas qu'on est ici, on peut voir que ça arrive après cet événement. Donc c'est vraiment plus dans l'inflation. Tout d'abord pour le mélange des sources, ok. Donc j'ai fait plus magistral parce qu'on l'avait fait la semaine passée, mais je trouvais ça me fait l'agréation de

retravailler la manière de raisonner. Et le but de faire ça, c'est vraiment de s'économiser du temps. Parce que si j'ai une conversation sur la procédure, Je vais faire tellement maintenant que si je parle de rapport, on va lire tout le monde ensemble le rapport, on va le résumer ensemble, on va faire des PowerPoints avec le rapport. C'est pas ça le problème. Le problème c'est que t'es allé voir les autres sans m'en parler, puis si je suis arrivé que tout le monde était au courant sauve-moi. Pas collégial. Ça va pour la source? OK. On devrait faire un travail à peu près similaire avec les facteurs d'inflation. Donc, pour les facteurs d'inflation, la source c'est toujours le groupe. L'inflation, c'est les individus. Vous avez deux individus, Jandon, et Madame Tétu, qui sont les deux protagonistes, les deux acteurs clés du concret. Et j'ai réussi à M. Le groupe. On reviendra après à M. Le groupe. M. Jandon, quelle source d'inflation vous aviez comme hypothèse? Donc, il y a une expression qu'on l'a bouillée dans les loches. Il y en a une autre source d'inflation? Non, non, non. On va te prendre attention. Mauvaise intention, c'est l'attribution. Mauvaise intention. Bien, non. Et qui fait mal, à fond, hein? Attribution. OK, donc, elle veut la pince, elle veut... On a des vues, bon. Deux candidats tout à fait réalistes. Ok, on les garde pour l'instant. Quelles sont les hypothèses pour Mme Tétu? âtez □be Là, vous vous dites, en fond, que le concilier est un escalable, parce que vous m'avez donné des raccords d'inflation associés à l'escalable. OK? Ce que je m'attendrai, maintenant, c'est une question d'examen ou dans votre journal de bord, vous diriez attribution de vos intensions en parenthèse escalable. En chrétisationnelle, en parenthèse, évitement. OK. Si tu mets pas la part en tête, ça peut pas se dire, mais plus tu mets de détails, plus tu montres le plus précis. La précision, la montre que tu comprends, donc ça va plus le point. Oui. Est-ce que la précision d'escalade, on est dans le facteur d'inflation qui est retenu ou on est encore dans l'hypothèse? Là, on est encore dans l'hypothèse. En fait, c'est mieux que les deux éléments pour chacun, je suis encore dans les hypothèses. OK, parfait. Ça va? Oui. Et là, je vais départager lequel des deux facteurs, l'inflation que j'ai réussi, est le principal monteur. Donc, lequel est le 20% et 80% de l'inflation. Les deux sont présents. Donc, je suis sûr. La question, c'est lequel des deux je devrais miser pour développer la situation. Donc, je peux faire encore le voile du scénario. Je vais faire ici. Si M. Gendron, au moment où il s'aperçoit qu'on a une décision qui n'est pas là, ça n'avait pas été blessé, est-ce qu'il aurait été rationnel de dire « Écoute, d'Émilie pour qu'on se passe, ça ne marche pas, on se passe, cette prise de décision-là. Probablement, si on s'en fait ça. Si, au moment du conflit, j'enlève l'attribution, il sait qu'Émilie n'est pas mal intentionnée, Tu dis encore quand même choc, ok? Si tu dis ça, probablement, tu dis non, tu dis oui, probablement que la blessure va être anti-gourard. Très gourard. Oui. Au moins, il y en a qui suivent. Donc oui, ça reste, non, ça n'a rien changé. J'ai probablement la blessure émotive qui est plus importante pour un sujet genre de Donc ça veut dire que ce qui va être

le plus payant, c'est de gérer cette pièce-là qu'il y a eu devant les autres. Et peut-être un peu de match de l'agriculture. Ça fait du sens? Quelqu'un m'examen qui me dirait, une solution, il n'y a pas des choses romantiques. Mais ça va être très congé. La question de la question est de donner une stratégie de gestion de la prévision qui voudrait cadrer les intentions de la dame. Je vais vous expliquer pourquoi je vais cadrer les intentions. Je vais vous expliquer pourquoi je vais cadrer les intentions. Je vais vous expliquer que M. Jean-Renon est bien. Je vais vous commencer à avoir de la visage à l'expliquer que c'est un indice de la bordeaux-y-détonne. Ça va être de plus en plus difficile à expliquer. M. Jean-Renon, est-ce qu'il y a un peu de question pour dire pourquoi c'est sûr que c'est un mot de question ? OK, parce qu'on se dit que si c'était… si M. Gendron, au moment qu'il s'aperçoit qu'on a pris une décision sans lui, s'il n'était pas senti blessé, qu'il n'avait pas d'enlever cette émotion-là, probablement qu'il n'aurait pas eu de compris, il aurait dit « Écoute, Émilie, ce n'est pas comme ça qu'on fonctionne. » OK? Et là, on a dit que si on enlevait les attributions, qu'on a pris une décision sans lui, Il est déçu et il sait qu'Émilie va vraiment les tensionner. C'est encore un peu parce qu'il est blessé quand même. Tu vas émilier devant les autres. Est-ce que tu comprends? Oui. Il y a plusieurs façons de poser une question pour le suspectif, pour l'étude, comme la courbe du bourse, comme l'étude, comme, est-il prête pour vraiment pouvoir trouver des choses sur la bêtise ou... En fait tu te dis l si j c encore de l si j il y aura encore de l C comme que tu le vois Je n'ai pas de question margée. J'aimerais ça dire une question margée. C'est sûr que, regarde, il y a trois niveaux de repas. Un niveau zéro, là, tu le dis, c'est ça. M. Jandron fait de l'ansiette de la Sénèque. Tu me dis que c'est une escalade, tu nous donnes un facteur d'équipement, tu nous fais 0. Tu me dis que c'est dans l'escalade, tu me dis un des trois escalades, tu commences à avoir des points parce que quand même c'est logique. Tu es capable de justifier, ça vaut plus de points. Ça va? Puis le pointage va être aussi associé à la solution que tu donnes. Tu veux une solution de gestion des émotions? Tu sais que c'est des attributions, ça marche pas parce que ta solution marche pas avec ce que tu as dit. C'est un problème. Ça va? Oui? Et là, on a dit que l'attribution nourrissait la blessure émotionnelle. l'attention de nourrir la blessure? Je pense pas ici que, des fois oui, mais je pense pas qu'ici, je pense qu'un peu c'est la job, c'est ça qui est nourri, il est vraiment humilié d'avoir été devant tout le monde, pas consulté, c'est sans faire parler ça. Mais quelqu'un qui dirait « Non, moi je pense que c'est ça, parce que si tu expliques comment ça nous boulonnait ça, je vais l'accepter. » Ok? Mais si tu ne sais pas trop avec l'examen, là, vous avez sûrement entendu d'autres personnes me dire « C'est pas un cours concours d'habitude. » Ok? Parce que vous faites les cours et les chansons de l'air, vous avez des cours en dehors, vous arrivez à la fin, vous avez 70% des points de ramassés. L'examen, je vous donne des examens, c'est des questions pratiques, deux questions pratiques à la séance

2, deux questions pratiques à la séance 3, puis deux questions pratiques à la séance 3, puis deux questions pratiques à la séance 3. Puis c'est à livre ouvert, puis vous avez tout le cours des pratiques. Fait qu'enfin j'ai pas des corps d'établi qu'on vit. Avec un examen, si j'ai pas le bon mot là, c'est plutôt qu'on parle de la logique. Si on fait le dernier, on va faire la même chose. Compétitive, ça c'est intéressant. C'est très compétitive. La manière de vous tester. Personne l'a fait, mais si vous avez ça comme hypothèse, n'oubliez pas que j'adore jouer le rôle des personnages des corps. Posez-moi des questions. La même manière de le savoir, c'est de demander à M. Clout, est-ce que Mme Tétu est compétitive avec tout le monde? Si tu fais tellement compétitif, c'est répétitif. C'est un excellent moyen de savoir. Si vous aviez posé la question, dans ce cas-ci, vous aurez eu comme réponse, c'est une joueuse équipe de Tétu. C'est la première fois qu'on a la joie. Il agit comme ça. OK? Et là, je vais arriver avec les attributions de... Elle s'imagine que M. Jandron ne va jamais l'écouter. C'est cette peur-là qui s'est fait agir. C'est la question. C'est la question. C'est la question. C'est la question. C'est la question. C'est la question. M. Bourque, lui, il n'est pas dans le contenu. Pourquoi je l'ai miné, la première fois? Parce qu'il est venu. Parce qu'il est venu. Son nom est là, on voit le dialogue, il y a des raisons, mais il y a des raisons aussi, c'est léonique pour les meilleurs. Comment il est intervenu et comment il a juste été en vie de son nom? Oui, est-ce que c'est un bon gestionnaire? Non. Non. C'est un bon gestionnaire. En fait, non, non, il n'a pas géré bien le conflit. C'est un super bon gestionnaire. Il n'a pas le tout avec les conflits parce que sa manière de gérer le conflit a rajouté de l'inflation. OK? Donc c'est juste pour vous montrer qu'on peut, comme gestionnaire, empicher le problème. Et lui, c'est quoi son facteur d'inflation qui rajoute? Vous avez choisi quoi dans votre cas? Oui. Exactement. Dans une situation paradoxale, on a un conflit qui est en escalade avec une gestion qui est en évitement. La deuxième hypothèse pour ce monsieur-là, ce serait quoi? Tu aurais pu choisir l'accélire de l'actionnaire. OK. Mais comme la preuve dans le texte à partir de ça? OK, donc il n'y a pas toujours hypothèse 1, hypothèse 2, puis après on la sélectionne, c'est juste. Oui. À l'examen, là, je demande une réponse finale. OK, pas la démarche qui va avec. Oui, mais la démarche est importante, parce que sinon tu vas tomber dans, on appelle ça le « yes alliance ». Le « midst alliance », c'est peut-être pas une traduction, c'est un mot en anglais « midst alliance », ça veut dire de très… Bref, ça veut dire d'accrocher sur ce qui est le plus évident. OK. OK? Et quand on ne fait pas deux spontanées, bien, si nous, on pense qu'on va tout de suite faire un petit peu de valeur, et si on prend le tour de faire toutes les possibilités, des fois, c'est la deuxième qui est la meilleure, pas la première qui vient à la tête. OK? Et dans la vraie vie, on va faire un conflit, 50 % du groupe est duré avant d'un conflit déjà en 200% de la situation. C'est pour ça que je veux développer l'habitude de raisonner. Moi, je pense que c'est ça, mais c'est pas mon premier groupe. C'est rare que toutes les

six personnes vont dire « on voit ça du coup ». Donc le dialogue qui se passe permet en fait de compter les points de vue, on arrive des fois à un consensus en réfléchissant. C'est une méthode qu'il faut développer individuellement. Ok. Oui? En tout cas, on avait pour les facteurs, on avait toujours évitement, évitement ou escalade, escalade. Si jamais on a, ou peut-être qu'il y en évitement, une qui est en escalade, est-ce que c'est un signe pour nous dire qu'on a rien, quelque chose qui est de malgré tout de notre côté, est-ce que... Écoute, tu devrais, tu devrais, ça peut être logique d'avoir les deux, ok? La première prise de position du four que tu prennes, c'est escalade de 8 ans. L'escalade de 8 ans, c'est pas compliqué. T'as l'intensité du conflit, le temps qui passe, un conflit en escalade, l'intensité monte de semaine en semaine. On voit dans les rencontres c de plus en plus grave l il y a des gens qui commencent se s Ah il y a des rumeurs qui apparaissent Oh il y a des clans qui apparaissent Le conflit qui sera en serait stable au niveau de l'intensité. Il y a un malaise, mais il est stable. Il y a un malaise. Ça fait qu'il y a une intensité quand même. Mais elle est stable. Donc, on verrait que dans le temps, elle reste stable. Son fils ne peut pas être là en même temps. Tu pourras avoir une situation où une personne est très compétitive, et que l'autre personne a de l'anxiété. Le conflit, lui, est en escalade. Ça va? Tu n'as pas dit que deux personnes à l'escalade pour avoir un contenu à l'escalade? Pour se révoluer dans l'escalade, ça, ça ne manque juste une personne qui... J'ai questionné, puis qui feraient des cours de négociation ici? Au filon bris? Avec l'exercice du prix du pétrole? Non. Pas encore. Je vais te dire, eh bien, si tu n'aimes pas votre plateau, je vais te dire que c'est le prochain, j'en parler. Je ne me suis pas gâchée parce que les femmes de Marigot, elles ne vont pas bien être ça dans la tâche de poing. Mais on a plus de caractéristiques de l'exercice, de travailler en sous-groupes. Ça prend peu de personnes qui vont réussir dans le sous-groupement. Il faut tout travailler avec les réunions. Mais généralement, la personne qui vont réussir, c'est la même chose à accomplir. Ça prend une personne des points d'escalade, tout le bon milieu de l'escalade. Juste parce qu'en fait le tour, on est laissé partir. Donc, une façon de retenue, c'est peut-être que vous avez choisi. Pourquoi vous demandez le niveau d'inflation fait, moyen ou fort, parce que c'est à l'eau ou d'intervention? Par exemple, si vous avez dit que j'avais une personne qui aurait été faible, vous pouvez probablement juste recadrer une réalité suffisante. Si la taux est forte, peut-être de servir l'intermédiaire de ne pas utiliser les grandes nécessités de l'intermédiaire quand vous faites le fait de ce que vous faites. C'est une question de jugement. Là, je vais regarder dans la rue. Si tu dis que tu juges que c'est bon, il n'y a pas de problème, c'est que je choisis la méthode forte. Si tu dis que c'est faible, je vais l'accepter et je choisis la méthode faible. C'est ça. Oui. Dans le cas de Brooks, est-ce qu'il y avait eu un facteur d'inflation? Euh, ce qu'on disait probablement beaucoup, ça serait la pointe sur le service à l'arrivée du sol, donc, il y a un choix. Puis comme c'est pour un choix, je

dirais qu'il est moyennement fort, pour peut-être qu'on va se retrouver pour prendre un rôle de plus poignet dans le monde. Alors, euh, si vous avez jugé ça, comment vous aviez pensé de régler le conflit? En fait, il se va réguler ça, la question, il y a toujours quatre réponses possibles. On s'en vient avec ça. Je peux faire une réorganisation du travail. Je peux faire coaching et une négociation. Donc la réorganisation, c'est que le gestionnaire, de façon unilatérale, dit « il y a un problème, « Voici les nouvelles règles de police de l'Écidat. » Je claire qui le veut. Suivant le coaching, négociation, c'est un peu ce qu'il a essayé de faire, ça n'a pas marché, j'en ai montré les gens, et ça a été l'air. Si tu fais une médiation, M. Beauce rencontre les deux personnes ensemble, et essaie de faire un intermédiaire de conversation. Il choisit l'arbitrage, il va écouter la version « Madame Téçu » et il va faire ça que vous êtes chez Jean-Dôme et choisir la carte. Je vais la choisir ma carte. L'arbitrage, probablement, ce n'est pas une bonne idée ici, parce que tu ne rétares pas la relation des deux personnes. Quand le complet est assez intense, leur demander de négocier, d'aller vous parler puis revenir loin, ça ne marche pas. Donc, probablement que la médiation se ferait le meilleur choix. Mais ça, c'est une question, je la posais, on s'en vient mettre. plus gros avancé, plus gros avancé, mais il ne faut pas commencer à penser, jouer un modèle, il faut que je fasse une équipe d'entraînement pendant la médecine de la tente. Oui? Est-ce que ce que vous avez à faire, je vais faire deux stratégies, je vais gérer probablement Pour le choix de la bière, je vais faire un peu plus large. Pour la réforme du processus de discussion, je vais faire une réorganisation illatérale. Ou je vais faire une médiation entre les deux pour la réorganisation du processus. C'est à bon point que le choix de la bière, peut-être qu'il n'y a pas de table de compromis, donc il faut aller aller avec un arbitrage. On va s'entendre qu'on a déjà commencé, on va regarder cette dernière, mais on regarde l'année prochaine. Mais est-ce que dans le contexte, on peut aussi l'attractif au centre où on a la communauté de l'armement? La question, c'est oui, mais quand on parle de stratégie de gestion, c'est un des quatre grands modèles qu'on va voir à partir de la prochaine. Oui. Je suis là, je suis à mon conseil. Mais il va enlever jusqu'à ce qu'il ne faut pas être possible. Constructuration, unilatérale, on va voir une prochaine. Négociation, coaching, médiation ou arbitrage. Et le niveau va dépendre du type de mot. Je ne sais pas ce qu'il faut pour lui répondre. C'est juste une question prospective. Enjeu de justice, je termine avec ça. Pour M. Bruce, c'est encore sûr que c'est des blessures émotives qu'il a et aussi qu'il n'est pas content avec la manière que la décision est prise. Comment le procédural rationnel fait plus de sens pour lui? Si la bière n'est pas choisie, ce n'est pas si grave que ça, d'autant qu'il y a l'assurance que le processus va être respecté et qu'on rétablir la réputation. C'est ça que c'est le mouvement. Pour Mme Tétu, je dirais que c'est moins évident les enjeux de justice. pour les gens vont dire processus aussi et relationnel. Mais on voit que souvent dans un conflit, il y a quelqu'un qui est plus la séquiveur et qui

pourrait lui dire que les enjeux de justice sont très importants. Et là, ce que dit, c'est simplement M. Jandron. Ce que ça veut dire, si quelqu'un est très soucieux des enjeux de vieux de processus, si je faisais une médiation, qui je devrais me rencontrer en premier? M. Gendron? Mme Détu? M. Gendron. Parce que s'il est blessé, en plus il a un souci de procédure, puis j'ai le culot de rencontrer une autre Mme Détu avant, il va m'arriver crainté en médiation. En plus, le processus est liésé en parable de Mme Détu. OK? Et là, on va récupérer les enjeux de justice qu'on a appris des méthodes. Et pour aujourd'hui, ce qui est vraiment important, c'est comprendre l'inflation et la manière de la placer dans les poissons. Donc, ça fait le tour de ce que je voulais faire avec vous aujourd'hui.